

MENSCH UND ORT

# Leasinggeber in Gummistiefeln

Energiesysteme sind kostspielig. Da lohnt es sich, Blockheizkraftwerke, Windkraftanlagen oder LED-Leuchten zu leasen – Bernd Meckel macht es möglich. Der Ingenieur gehört in der Leasingbranche heute zu den gefragtesten Beratern für Energieanlagen.

NEU



Hinter den Spiegel gesteckt: Bernd Meckel beherzigt, was er in seiner Karriere gelernt hat. „Im Laufe der Zeit merkte ich, dass Standard-leasing für den Energiesektor nicht ausreicht. Die Kunden sind sehr unterschiedlich und brauchen individuelle Lösungen.“

FOTOS: EDGAR SCHÖPEL

VON MARTIN ROOS

Er trägt ein dunkelblaues Sakko mit weißem Hemd, Krawatte und grauer Hose. Immer wieder zupft er den hochwertigen Stoff zurecht. Auf der Suche nach einer Hosentasche verharren die Hände vor seinem Bauch. „Ich war noch nie ein Anzug-Typ“, sagt Bernd Meckel. „Ich bin immer termingemäß angezogen.“ Zweifellos gehören Anorak und Dienstgummistiefel eher zu seiner Berufsuniform. Meckel watet in allem herum, was stinkt – ob Müllhalde, Biogas- oder Kläranlage. Als Leiter des Geschäftsbereichs Energie bei der Comco Leasing GmbH in Neuss gilt der heute 61-Jährige als einer der renommiertesten Experten für Energietechnik in der Leasingindustrie. Wie kaum ein anderer verbindet er Branchen-Know-how und Ingenieur-Sachverstand mit ökonomischer Expertise.

Seine Promotion über „Absorptionswärmepumpen zur Wohnraumheizung“ war ein Meilenstein seiner Karriere: „Ich habe in den vier Jahren meiner Promotion an der Technischen Universität Dortmund fast alles gelernt, was ich heute brauche: Materialien beschaffen, Technik verstehen, Daten ordnen und die Wirtschaftlichkeit meines Experiments prüfen“, sagt er. „Das war der Probelauf für meine späteren Projekte.“ Schon bei seinem ersten Job als Vorstandsassistent bei der Westfälischen Ferngas AG wurde ihm klar, dass es bei Energie vor allem um eins geht: Wirtschaftlichkeit. „Menschen wollen immer Kosten sparen“, meint Meckel.

In den Jahren darauf sammelte er zwar reichlich Erfahrung mit Leasing und Energiesystemen und machte eine steile Karriere. Doch ihm fehlten stets die Spielräume, um die Projekte zu verwirklichen, die er für richtig hielt: „Im Laufe der Zeit merkte ich, dass Standardleasing für den Energiesektor nicht ausreicht. Die Kunden sind sehr unterschiedlich und brauchen individuelle Lösungen.“ Für diesen Geschäftsbereich war Comco Leasing mit ihren flachen Hierarchien und ihrer Serviceorientierung gerade richtig aufgestellt. „Der Energiesektor war für uns ein vollkommen neues Feld“, meint Thomas Kolvenbach, Geschäftsführer von Comco Leasing. Meckel habe diesen Bereich regelrecht aus dem Boden gestampft.

## LEASING IST WIRTSCHAFTLICHER

Mit Leasing verbinden die meisten Autos, auch an Flugzeuge oder Produktionsmaschinen denkt womöglich der ein oder andere. Aber Wasser- und Blockheizkraftwerke leasen? Einen Windpark oder Fernwärme für ein kommunales Energieversorgungsunternehmen? „Energiesysteme erfordern hohe Investitionen. Da ist es natürlich wirtschaftlicher, solche Anlagen zu leasen“, sagt Kolvenbach. Seit 2007 hat sein Unternehmen deswegen nun auch Blockheizkraftwerke mit fossilen und erneuerbaren Brennstoffen, Biogasanlagen, Photovoltaik, Windkraftanlagen oder auch Trafostationen im Portfolio. Mit dem Kunden schließt das Unternehmen zur Anlagenfinanzierung einen Leasing-Vertrag. Com-

co zahlt die Herstellung der Anlage und wird Eigentümer. „Im Gegensatz zum Kauf erhält sich der Kunde seine Liquidität und ist nicht abhängig von Kreditgebern“, sagt Meckel.

Bei Comco gibt es alle im Leasing üblichen Vertragsformen wie Voll- und Teilamortisierungsverträge, kündbare und Mietkaufverträge. Beinhaltet der Leasingvertrag die Finanzierung einer Stromanlage aus erneuerbaren Quellen wie Wind, Sonne oder Biomasse, wird das Modell auf die staatlich garantierte Einspeisevergütung des Erneuerbare-Energien-Gesetzes ausgerichtet. Der Leasingnehmer erhält für die Einspeisung eine Vergütung, die er zur Reduzierung der Energiekosten verwenden kann.

Meckels Spezialität sind „Branchenkonzepete“, wie er sie nennt. Zum Beispiel Kraft-

wird er die Finger von „exotischen Brennstoffen“ lassen.

## EIN UMFANGREICHES PORTFOLIO

Dennoch schaut er mit Stolz auf viele seiner Projekte. So auf die 30 Blockheizkraftwerke in der Duisburger Straße im Neusser Hafen, die Comco Leasing für einen heimischen Energieerzeuger hat entwickeln und produzieren lassen. Die Anlage ist für Treibstoff aus nachwachsenden Rohstoffen gebaut. Neben den großen Tanks sieht Meckel in seinem schicken Anzug etwas fehl am Platz aus. In Reih und Glied angeordnet sind die Blockheizkraftwerke so miteinander verbunden, dass sie unterbrechungsfrei zwölf Megawatt Strom für 25 000 Vier-Personen-Haushalte produzieren – für Comco Leasing eine Investition im zweistelligen Millionenbereich.

Meckel kennt man hier. Der stellvertretende Leiter des Unternehmens kommt auf ihn zu, begrüßt ihn. Schon lange habe man sich nicht gesehen, es sei höchste Zeit, sich bald wieder zu treffen, um neue Projekte zu besprechen. Meckel ist in der Szene gut vernetzt. „Unsere Betreuung ist sehr intensiv“, sagt er. Seine Stärke ist Zuhören. Permanentes Reden eher seine Schwäche. Manchmal muss er ganztägige Seminare leiten. Für ihn eine Herausforderung. „Das mache ich ungern“, sagt er. Viel lieber möchte er mit einem „reduzierten, aber pointierten Beitrag“ punkten.

Nur einen Tag in der Woche fährt er die zwei Stunden von seinem Heimatort Holzwickede am östlichen Rand des Ruhrgebiets nach Neuss in die Zentrale. Den Rest der Zeit verbringt er im Home-Office, telefoniert, mailt, sichtet neue Projekte und besucht seine Kunden – von Essen, Heidelberg und München über Chemnitz bis Rostock und Hamburg. Bis zu 35 000 Kilometer fährt er im Jahr. Dazu kommen die Flüge. Viele seiner Kunden duzt er. Die Dienstgummistiefel hat er immer dabei – oft geht es auf Müllhalden, zu Klär- oder Biogasanlagen. „Man muss mal erlebt haben, wie Hühnerkot riecht – als ich nach Hause kam, hätte mich meine Frau beinahe davon gejagt“, sagt Meckel.

Von dem 300-Millionen-Portfolio von Comco Leasing macht die Energiesparte heute 50 Millionen Euro aus. Im vergangenen Jahr stieg der Umsatz in Meckels Geschäftsfeld um 20 Prozent. Dieses Jahr werden es 30 Prozent sein. „Als wir mit Comco Leasing vor gut 40 Jahren angingen, hat der Bereich mit Produktionsmaschinen fast 70 Prozent des Umsatzes gemacht“, sagt Comco-Chef Kolvenbach. Heute seien es noch knapp 30 Prozent – auch aufgrund des neuen Geschäftsfeldes Energie. „Das Energiegeschäft ist zu unserem Erkennungsmerkmal geworden.“

Meckels privates Energiekonzept ist nicht ganz so konsequent. „Photovoltaik passt nicht auf mein Dach. Es ist einfach zu verwinkelt“, sagt er. Sein Haus sei aber komplett wärmedämmend. „Und ich habe ein Grün-Dach mit Rasen.“ Dort wird er auch gleich feiern. Er hat heute Geburtstag und möchte noch ein paar Gäste begrüßen – und kann endlich den Anzug wieder ablegen.

## DER BEREICHSLEITER

Nach seinem Physik-Studium und der Promotion trat der Ingenieur Bernd Meckel, 61, seinen ersten Job bei der Westfälischen Ferngas AG als Vorstandsassistent an. Fünf Jahre nach seiner Beförderung zum Hauptabteilungsleiter übernahm er 1993 als Geschäftsführer den Aufbau der Contracting-Tochtergesellschaft Westfälische Energieagentur Ruhr. 2003 wurde er bei der Deutschen Leasing AG Geschäftsführer des Tochterunternehmens Deutsche Leasing Energy Services. Seit 2007 leitet er den Bereich Energie bei Comco Leasing in Neuss.

## DAS UNTERNEHMEN

1972 gründete Dieter Kolvenbach die Comco Leasing GmbH in Neuss. War das Unternehmen damals auf Direkt- und Maschinenleasing spezialisiert, sind die Schwerpunkte heute Produktionsmaschinen, Propellerflugzeuge, Fahrzeuge und Energietechnik. Es steht mit 70 Mitarbeitern und einem Leasingportfolio von 300 Millionen Euro auf Platz 7 bei den privaten Leasinggesellschaften in Deutschland. Zugleich ist es die Nummer 1 bei den inhabergeführten Gesellschaften. Geschäftsführer ist heute Thomas Kolvenbach, der Sohn des Gründers. Für 2013 erwartet er ein Neugeschäft von 120 Millionen Euro.

Wärme-Kälte-Kopplung in Verbindung mit Lösemittelrückgewinnung für den Rollenoffsetdruck oder die Verwendung von Holzabfällen als Brennstoff für Sägewerke in Verbindung mit der Stromerzeugung. Die Branche sei jedoch noch jung, sagt Meckel, viele Leasingnehmer seien sich der Schwierigkeiten des Energiemarkts, insbesondere bei den regenerativen Energien, noch nicht bewusst. Ein Beispiel ist etwa der Einsatz von Palmöl als Brennstoff. „Als die Rohstoffpreise stiegen, waren manche Leasingnehmer nicht mehr in der Lage zu zahlen“, erzählt Meckel. In solchen Fällen mussten Anlage umgebaut oder stillgelegt werden. Meckels Lehre: In Zukunft